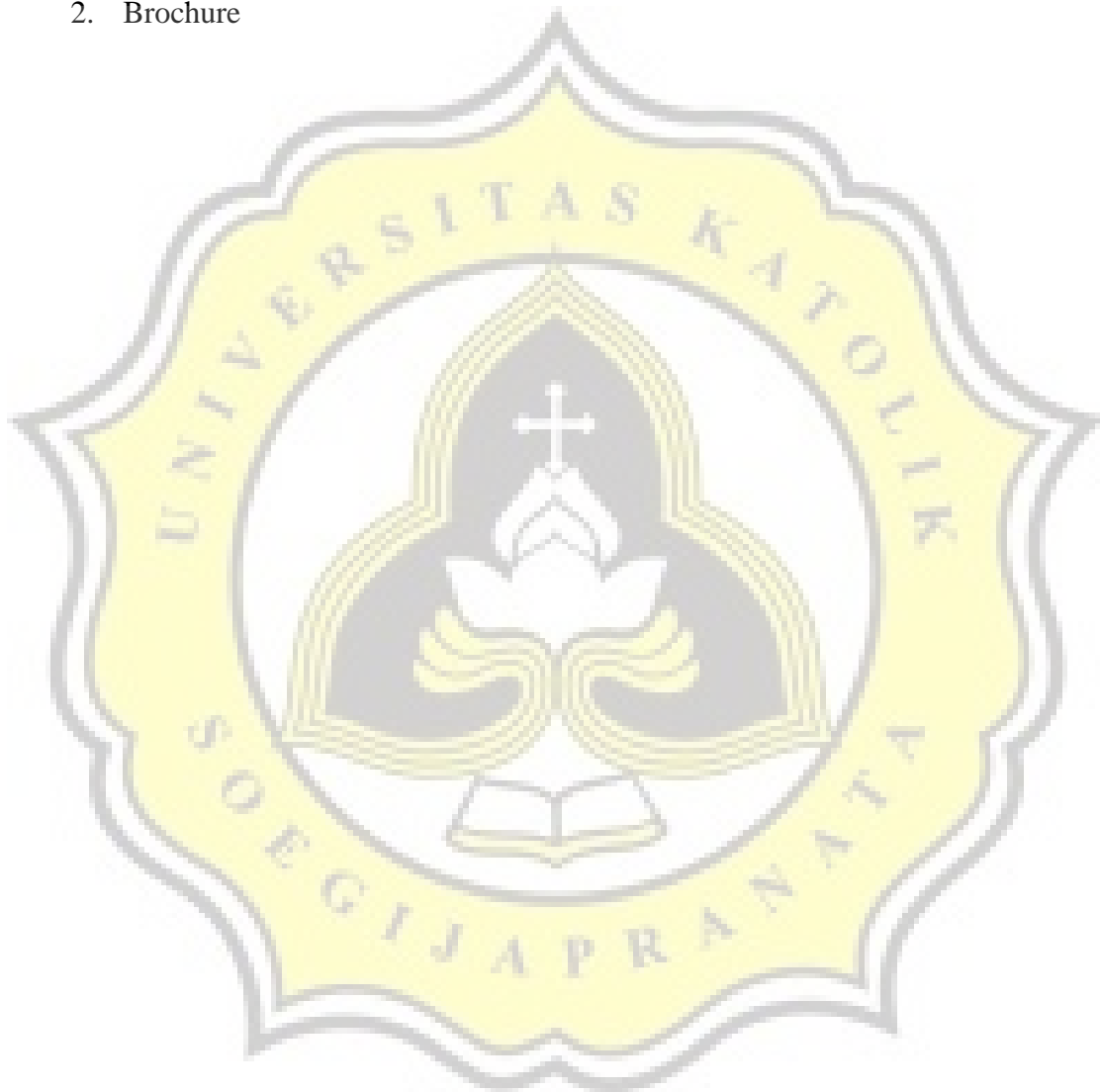


APPENDIXES

1. Interview Sheet
2. Brochure



Appendix 1

Interview Sheet

Interviewer : Heri Prabowo

Interviewee: Joko Widigdo

Day : Friday, 10 September 2004

Time : 10.00 am – 11.30 am

Place : Surya Asia Hotel

Interviewer: Surya Asia Hotel adalah hotel bintang dua yang terletak di kota kecil. Bagaimana hotel ini dapat berkompetisi dengan hotel-hotel yang lain?

Interviewee: Keuntungan dari Surya Asia Hotel adalah hotel bintang dua. Salah satu faktor yang menyebabkan pemiliknya hanya membuat hotel bintang dua adalah besarnya pajak dan patokan harga kamar yang tidak begitu tinggi. Di Surya Asia hotel sendiri menjual harga kamar rata-rata dibawah harga pasar. Dari hotel-hotel lain yang ada di Wonosobo, dapat dibandingkan harga kamar dengan jenis yang sama akan memiliki harga yang lebih rendah.

Interviewer: Faktor-faktor apa saja yang menunjang hotel dan faktor apa yang tidak?

Interviewee: Faktor yang menunjang hotel adalah letaknya yang strategis. Letak Surya Asia Hotel ini berada di jalur utama yang menuju ke Jakarta dan Yogyakarta. Otomatis, orang-orang yang akan bepergian ke

kedua daerah tersebut akan melewati jalur ini walaupun ada jalur alternatif lain. Faktor lainnya adalah bagian dari front office department. Sebagian besar dari personilnya menguasai daerah-daerah wisata dan juga dapat berbahasa inggris. Sebagian dari orang-orang yang menginap di Surya Asia Hotel ini adalah orang dari luar negeri. Faktor yang ketiga adalah bangunan Surya Asia Hotel yang tergolong indah dan ruang-ruangnya yang bersih. Sedangkan faktor yang tidak menunjang adalah tempat parkir. Tempat parkirnya tidak sepadan dengan jumlah kamar yang ada. Dari 60 kamar yang dimiliki hotel, tempat parkir yang tersedia kurang lebih hanya dapat menampung 40 kendaraan.

Interviewer: Apa yang manajemen hotel sudah lakukan agar masyarakat luas lebih mengenal hotel?

Interviewee: Pihak hotel sudah melakukan beberapa kerja sama dengan biro-biro perjalanan dari beberapa daerah. Sistem kerjanya adalah saling menguntungkan. Biro perjalanan membawa tamu ke Surya Asia Hotel. Melalui biro ini Surya Asia Hotel juga menyebarkan beberapa brosur yang berisi fasilitas hotel dan beberapa tempat wisata.

Interviewer: Siapakah target pasar dari Surya Asia Hotel?

Interviewee: 60% pengunjung yang tinggal di Surya Asia Hotel adalah para wisatawan baik dari dalam maupun luar negeri. Sisanya merupakan business man yang melakukan transaksi bisnis di sekitar Wonosobo. Di Wonosobo ini ada dua pabrik besar, Aqua dan Sindoro Sumbing.

Dulu ada sebuah pabrik pengalengan jamur, tetapi sekarang sudah tidak aktif lagi.

Interviewer: Bagaimana pihak Surya Asia Hotel menentukan harga?

Interviewee: Kami menentukan harga melalui standar harga untuk hotel bintang dua dan juga dari harga-harga pesaing kami. Dengan demikian, harga yang kami tentukan tidak terlalu mahal tetapi juga tidak terlalu murah.

